MÁSTER UNIVERSITARIO EN ABOGACÍA Y PROCURA
(UPF-BSM | ICAB | ICPB)
Decimoquinta edición
Curso 2024/25

HABILIDADES Y DESARROLLO PROFESIONAL: NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN

Tipo de asignatura: optativa
Trimestre: segundo
Créditos: 4 ECTS
Idioma de docencia: castellano
Coordinador de la asignatura: José Luis Martí
Datos de contacto: josepllluis.marti@upf.edu

1. PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA

La asignatura ofrece una introducción al análisis estratégico y a las técnicas de negociación, aplicables a cualquier contexto profesional, pero con especial atención al ámbito jurídico. En concreto, analiza los siguientes contenidos: estructura del conflicto, bases estratégicas del recurso a la negociación, teoría de juegos, poder y negociación, técnicas de negociación, de reclamación de valor y de creación de valor, generación de contratos eficientes, recursos de reparto justo (fair division).

Lectura obligatoria previa y preparación de los materiales para cada sesión. Clases experimentales centradas en los aspectos clave del recurso negocial: interdependencia, movimientos estratégicos, asertividad, auto-restricciones, anclaje, poder, creación de valor. Preparación y negociación de casos.

La asignatura pretende desarrollar las siguientes competencias: competencia analítica en el reconocimiento e identificación de las situaciones de interdependencia, anticipación y posicionamiento en la estructura estratégica del conflicto, liderazgo del proceso de negociación, evaluación de intereses, generación de propuestas de ganancias conjuntas, habilidades en la gestión eficiente de la comunicación, dominio del lenguaje asertivo, control de las percepciones y de las emociones, habilidades de interacción interpersonal en un entorno conflictivo.

Para revisar los resultados de aprendizaje de la materia en la que se inscribe la asignatura (Materia 1: Materias Profesionales) ver el anexo situado al final de este plan docente.

2. PLAN DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

a) Contenidos

SESION	TEMA
Primera sesión	**Introducción: el arte de la estrategia:** ¿Qué es la negociación? El punto de vista estratégico Negociación explícita y negociación tácita. El análisis negocial: Fórmula RADAR y las 16 reglas de negociación.
Segunda sesión	**Análisis estratégico y teoría de juegos:** La teoría de juegos y tipos de juego de Schelling. Principio de reconstrucción y árboles de juego. Estrategia dominante y estrategia dominada. Dilema del prisionero y dilema del negociador. Gestión del conflicto.
Tercera sesión	**Modelos de negociación, estrategia y análisis negocial:** Modelos de negociación. Análisis negocial. Análisis de las partes. Análisis del conflicto. Análisis de intereses.
Cuarta sesión	**Psicología, irracionalidad y gestión de la comunicación:** La importancia de la psicología en la negociación. Estereotipos y roles. Fuentes de irracionalidad. La gestión de la comunicación.
Quinta sesión	**Negociación y poder I:** El poder negocial. *Bargaining set*: valores de reserva, zona de posible acuerdo, niveles de aspiraciones. Evaluación y comparación de alternativas sobre la base de múltiples atributos
Sexta sesión	**Negociación y poder II:** Ejercicios de *Bargaining set.* Cómo mejorar el poder negocial. Otras fuentes de poder negocial
Séptima sesión	**Comienza la negociación y estrategias competitivas (I):** Estrategias de apertura: ¿quién debe realizar la primera oferta? Anclaje y maldición del ganador. Secuencias o patrones de concesiones. Posiciones y reclamación de valor. Engaños y otros *trucos sucios.* Trampas estructurales: costes irrecuperables, escalada, etc.
Octava sesión	**La negociación competitiva (II):** Modelos de sumisión. Toma de rehenes y costes temporales. Avisos, amenazas y promesas. Reglas de respuesta. Compromisos estratégicos
Novena sesión	**La negociación integradora (I):** De la confrontación posicional a los procedimientos integradores. Intereses y creación de valor. Las condiciones para la cooperación estable. El método de Harvard de negociación
Décima sesión	**La negociación integradora (II):** Ejercicios de Negociación integradora. La negociación asistida: métodos ADR y derecho.

Undécima sesión	**La negociación integradora (III):** Propiedades del *reparto justo.* Procedimientos aleatorios, *divide-and-choose* y secuenciales. La fórmula win win de Adjusted Winner de Brams y Taylor. Las subastas internas. Steinhaus.
Doceava sesión	**Conclusiones:** El cierre de la negociación: características de un buen acuerdo. Dictamen negocial. Guía de la negociación: Fórmula RADAR y 16 reglas de la negociación. Los límites de la negociación: mercado, ética y derecho.

b) **Horas de dedicación:** 50 horas incluyendo sesiones y trabajo del alumno

Anexo. RESUTADOS DE APRENDIZAJE MATERIA 1: MATERIAS PROFESIONALES

La *Materia 1* del plan de estudios del Mu en Abogacía y Procura está formada por las siguientes asignaturas:

- Deontología de la abogacía y la procura (4 ECTS, Obligatoria,)
- Organización del ejercicio profesional de la abogacía y la procura (4 ECTS). Obligatoria)
- El procurador en el proceso de las diferentes órdenes jurisdiccionales (3 ECTS, Obligatoria)
- Habilidades y desarrollo profesional: negociación y comunicación. Skills and Professional Development: Negotiation and Communication (4 ECTS, Optativa)
- Mediación y arbitraje. Mediation and Arbitration (4 ECTS, Optativa)

Para el conjunto de la materia se contemplan los siguientes resultados de aprendizaje:

RA4. Mat. 1.1. Reconocerá en los casos propuestos las posiciones que mantienen las partes y averiguará sus intereses reales.

RA10. Mat 1.2. Reconocerá en los casos prácticos propuestos en clase el funcionamiento y vicisitudes de la asistencia jurídica gratuita.

RA10. Mat. 1.3. Definirá en la jurisprudencia analizada los requisitos de la responsabilidad civil, penal y disciplinaria del profesional.

RA5. Mat. 1.4. Aplicará los conocimientos teóricos sobre mediación en una simulación.

RA9. Mat 1.5. Detectará en los casos prácticos propuestos en clase cómo se concretan los deberes deontológicos objeto de análisis y las consecuencias que se derivan de su incumplimiento.

RA11. Mat. 1.6. Interpretará mediante el análisis de los casos propuestos los efectos económicos del proceso, teniendo en cuenta los criterios para la imposición de costas y cómo se lleva a cabo la tasación de costas.

RA13. Mat. 1.7. Analizará en las sesiones prácticas el desarrollo de las técnicas de resolución de conflictos.

RA16. Mat. 1.8. Identificará en los casos propuestos las diferentes formas de prestación de los servicios.

RA17. Mat. 1.9. Identificará en los casos propuestos las obligaciones en materia de datos de carácter personal que atañen al despacho profesional.

RA20. Mat 1.10. Identificará como utilizar en los ejercicios prácticos las diferentes plataformas de comunicación: Punt Neutre Judicial, LexNet, eJusticia.cat, registradores.org, Subastas.BOE.es, …

RA7. Mat 1.11 El estudiante identificará en los ejercicios prácticos los diferentes actos de comunicación: los actos de comunicación para realizar emplazamientos a demandados no comparecientes, traslados de escrito entre procuradores, tramitación de oficios judiciales, realización de actos de comunicación internacionales, etc.

RA8. Diferenciar, de forma clara y precisa, los intereses privados que representan los profesionales del Derecho con los de carácter público cuya ejecución la ley y los tribunales le encomiendan, en el ámbito de la colaboración con los tribunales en la ejecución de las resoluciones judiciales.

RA22. Implementar técnicas de trabajo en equipo dirigidas a alcanzar una mayor eficiencia mediante el acceso a fuentes de información, el conocimiento de idiomas, la gestión del conocimiento y el manejo de técnicas y herramientas aplicadas.

RA25 Desarrollar trabajos profesionales en equipos especializados e interdisciplinares.

Dichos resultados de aprendizaje provienen de la relación con las competencias del reglamento de acceso a la Abogacía y la Procura

https://www2.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu/docs/memoria/ANNEX_Relacio_competencies_Reglament_resultats_aprenentatge_presentats.pdf